

Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie

Economic Sociology as Theory of Society

Jens Beckert*

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Paulstr. 3, 50676 Köln, Germany
E-Mail: beckert@mpifg.de

Zusammenfassung: Der Artikel thematisiert das Verhältnis von Gesellschaftstheorie und Wirtschaftssoziologie anhand von zwei Thesen. Zunächst wird im ersten Teil argumentiert, dass gesellschaftlicher Wandel in kapitalistischen Gesellschaften seinen Ausgangspunkt wesentlich in der Dynamik der Wirtschaft hat und dem Wirtschaftssystem daher ein Primat für die Erklärung von Gesellschaftsentwicklung zukommt. Zugleich stößt die Verwertungslogik der geldgesteuerten Ökonomie auf eine politische und soziale Widerständigkeit, die der Subsumierung der gesellschaftlichen Ordnung unter ökonomische Prinzipien entgegensteht. Aus einer konflikttheoretischen Perspektive wird argumentiert, dass die konkrete Organisation der kapitalistischen Wirtschaft nur von den sozialen und politischen Auseinandersetzungen um ihre Institutionalisierung her verstanden werden kann. Im zweiten Teil des Artikels werden die Konsequenzen dieser gesellschaftstheoretischen Konzeptualisierung für die wirtschaftssoziologische Forschung diskutiert. Die Wirtschaftssoziologie beschränkt sich nicht darauf, die soziale Kontextualisierung wirtschaftlichen Handelns aufzuzeigen, sondern muss die Einbettung wirtschaftlichen Handelns in den systematischen Zusammenhang historischer Entwicklungsprozesse stellen und damit die Entstehung von spezifischen Formen der Einbettung aus den Konflikten im Feld der Wirtschaft verstehend erklären.

Summary: This article discusses the relation between social theory and economic sociology based on two theses. In the first part I argue that social change in capitalist societies has its starting point primarily in the dynamics of the economy. Consequently, the economic system predominates in explanations of societal development. At the same time the economic logic is confronted by political and social resistance that prevents social order from being subsumed by economic imperatives. I argue from a conflict-theoretical perspective that the actual organization of the capitalist economy can only be understood based on social and political conflicts over its institutional form. In the second part I discuss the consequences of this conceptualization of social dynamics for economic sociology. I argue that economic sociology is not limited to showing the social contextualization of economic action as such, but needs to demonstrate a systematic connection between the embeddedness of economic action and historical developments. The specific forms which embeddedness might take are explained on the basis of conflicts observed in the economic sphere.

Wirtschaftssoziologische Forschung hat während der letzten zwanzig Jahre einen bedeutenden Aufschwung genommen. Zunächst in den USA, dann aber auch in vielen europäischen Ländern ist die Untersuchung wirtschaftlicher Strukturen und Prozesse aus soziologischer Perspektive zu einem bedeutenden Forschungsfeld der Soziologie geworden (Beckert/Zafirovski 2006, Dobbin 2004, Smelser/Swedberg 2005). Insbesondere Märkte und Unternehmen stehen im Fokus der neuen Wirtschaftssoziologie, die zu deren Untersuchung sowohl auf

den Netzwerkansatz als auch auf Institutionentheorien und Kulturtheorien zurückgreift (Beckert/Besedovsky 2009). Dieser Aufschwung wirtschaftssoziologischer Forschung steht im Kontrast zur Nachkriegszeit, während der die Soziologie sich nur in eingeschränkter Weise mit wirtschaftlichen Phänomenen beschäftigte. Der „Robbins-Parsons Konsensus“ (Hodgson 2008: 137) zementierte bis in die siebziger Jahre hinein eine Arbeitsteilung zwischen Wirtschaftswissenschaften und Ökonomie, wonach sich die Wirtschaftswissenschaften mit der rationalen Verfolgung gegebener Ziele beschäftigen sollten und die Soziologie mit den sozialen Quellen dieser Ziele. Dieser Konsensus wurde seither von beiden Seiten zunehmend infrage gestellt, was erst den Aufschwung wirtschaftssoziologischer Forschung ermöglichte.¹

* Für hilfreiche Kommentare zu einer früheren Fassung dieses Artikels bedanke ich mich bei Patrik Aspers, Christoph Deutschmann, Franz-Xaver Kaufmann, Claus Offe und Uwe Schimank. Mein Dank gilt außerdem den Teilnehmern eines Kolloquiums des Instituts für Sozialforschung in Frankfurt am Main im Juni 2008 und den anonymen Gutachtern der Zeitschrift für Soziologie.

¹ Ironischerweise verrät eine genauere Beschäftigung mit

So neu die „neue Wirtschaftssoziologie“ für die Soziologie der achtziger und neunziger Jahre war, so wenig neu ist sie, blickt man weiter zurück. Betrachtet man nämlich die Gründungsphase der Soziologie, so zeigt sich, dass die Auseinandersetzung mit der Wirtschaft bereits einmal zuvor einer der wichtigsten Forschungsbereiche der Soziologie war. Dies gilt für den gemeinhin zu den Klassikern des Fachs gerechneten Karl Marx, es gilt aber auch beispielsweise für Émile Durkheim, Georg Simmel und Max Weber. Diese Soziologen beschäftigte das Phänomen der Arbeitsteilung ebenso wie Fragen nach den institutionellen und normativen Voraussetzungen der sich entfaltenden kapitalistischen Wirtschaftsordnung, der durch die Ökonomie verursachten sozialen Ungleichheit und der Rolle des Geldes für die moderne Ökonomie (Beckert 1997, Ganßmann 1996, Swedberg 2003). Bis heute zehrt die wirtschaftssoziologische Forschung von den analytischen Konzepten, die von dieser Gründergeneration der Soziologie entwickelt wurden.

Vergleicht man jedoch die Wirtschaftssoziologie der Klassiker mit der heutigen „neuen Wirtschaftssoziologie“, so fällt ein bedeutender Unterschied auf: Die theoretischen Konzepte und empirischen Forschungen zur Ökonomie von Marx, Weber, Durkheim und Simmel zielten nicht allein auf das analytische Verstehen und Erklären ökonomischer Tatbestände, sondern auf eine integrierte Perspektive auf Wirtschaft und Gesellschaft, mit der soziale Ordnung sowie deren Wandel und Krisen verstanden und erklärt werden sollten.

Insofern war die intensive Beschäftigung der Klassiker mit wirtschaftlichen Phänomenen nicht von dem Vorhaben geleitet, eine neue, den Wirtschaftswissenschaften überlegene Theorie der Ökonomie zu entwerfen. Vielmehr lag ihr die Einsicht zugrunde, dass die sich entfaltende kapitalistische Gesellschaftsordnung nur durch genaues Begreifen ihrer ökonomischen Funktionszusammenhänge analysiert werden könnte. Dem steht heute ein Typus wirtschaftssoziologischer Forschung gegenüber, dessen Anliegen eher darin besteht zu zeigen, dass die Stabilität von Märkten und Organisationen sich nicht allein aus ökonomischen Bedingungsfaktoren

und einer „natürlichen Neigung“ (Adam Smith) der Menschen zur Nutzenmaximierung erklären lässt, sondern sozial und kulturell höchst voraussetzungs-voll ist. Die neue Wirtschaftssoziologie zeigt in überzeugender Weise, wie kapitalistische Ökonomien von einem ausgeklügelten Institutionensystem abhängen, auf Netzwerkbeziehungen zwischen den Akteuren beruhen, moralische Handlungsvoraussetzungen haben und auf kulturell verankerte Wissensbestände zurückgreifen (Smelser/Swedberg 2005). In diesem „Kontextansatz“ (Zelizer 2007: 1057) werden Märkte, Unternehmen oder industrielle Distrikte jeweils vor dem Hintergrund der Fragestellung untersucht, welche Bedeutung der soziale Kontext wirtschaftlichen Handelns für die Koordination hochgradig komplexer und mit vielfältigen Risiken behafteten wirtschaftlichen Austauschbeziehungen zukommt.

Dagegen lassen sich heute kaum Bereiche wirtschaftssoziologischer Forschung erkennen, die über die Erklärung der sozialen Voraussetzungen der Ökonomie hinaus auch eine auf gesellschaftliche Entwicklungsprozesse insgesamt gerichtete Perspektive einnehmen oder eine Verbindung zwischen soziologisch informierten Einsichten in die Funktionsweise der Wirtschaft und gesellschaftlichen Reformen herstellen. Es fehlt in der Wirtschaftssoziologie die Untersuchung wirtschaftlicher Phänomene hinsichtlich ihrer Zusammenhänge mit gesellschaftlichen Entwicklungsprozessen insgesamt: „[T]he modern sociology of markets rarely connects its theoretical ideas to a broader vision of society or societal change“ (Fligstein 2001: 8).²

² Nur bei einigen Forschungsthemen der Wirtschaftssoziologie lässt sich ein solcher gesellschaftstheoretischer Impuls finden. Anführen lassen sich hierfür Forschungen zum Thema Sozialkapital (Uphoff 2000, Putnam 1995) und – damit eng verbunden – zu Regionalökonomien (Trigilia 2006). Auch Forschungen zu unterschiedlichen institutionellen Ausprägungen kapitalistischer Systeme, entweder in vergleichender (Hall/Soskice 2001) oder in historischer Perspektive (Djelic 2006, Streeck 2009), sind insofern gesellschaftstheoretisch motiviert, als darin auf alternative Organisationsmodelle kapitalistischer Ökonomien verwiesen wird. Allerdings wird in den Forschungen kaum betrachtet, welche Bedeutung die unterschiedlichen Organisationsformen des Kapitalismus für andere gesellschaftliche Teilsysteme oder für die Lebensführung haben. Bei den Forschungen zu Varianten des Kapitalismus steht vielmehr, ganz in Analogie zu den Wirtschaftswissenschaften, die Frage nach den institutionellen Voraussetzungen wirtschaftlicher Effizienz im Vordergrund. Die entscheidende Einsicht besteht darin, dass auch vom liberalen Marktmodell abweichende Organisationsformen der Wirtschaft effizient sein können. Wolfgang Streeck

Parsons' wirtschaftssoziologischen Arbeiten aus den Fünfziger Jahren (insbesondere Parsons/Smelser [1956] 1984), dass dieser sich selbst an die von ihm in den dreißiger Jahren vorgeschlagene Arbeitsteilung kaum hielt. „Economy and Society“ untersucht auch die intrasystemischen Austauschprozesse in der Ökonomie und kommt dabei zu vielen wirtschaftssoziologisch bis heute interessanten Einsichten (vgl. Beckert 2002a).

Für die Klassiker der Soziologie war die Beschäftigung mit der kapitalistischen Ökonomie nicht nur Teil einer breiteren Auseinandersetzung mit Gesellschaftsentwicklung – und insofern gesellschaftstheoretisch motiviert.³ Unbestritten war bei ihnen auch, dass sich die Dynamik moderner Gesellschaften gerade aus wirtschaftlichen Strukturzusammenhängen entfaltet. Bei Marx führte dies dazu, sämtliche anderen sozialen Strukturen und Prozesse in der Gesellschaft als Epiphänomene an den Rand zu drängen. Von einem solchen Monismus waren Weber, Durkheim und Simmel zwar weit entfernt. Doch auch diese Soziologen gingen davon aus, dass der Analyse der Ökonomie eine Schlüsselstellung für das Verständnis der sich vor ihren Augen entfaltenden Gesellschaftsordnung zukommen müsse.

Hier nun zeigt sich eine interessante Parallele: So wie der heutigen Wirtschaftssoziologie das Interesse an gesellschaftlichen Entwicklungsprozessen weitgehend abhanden gekommen ist (Fourcade 2007: 1015), so hat andererseits die Auseinandersetzung mit der Wirtschaft in der Sozialtheorie des zwanzigsten Jahrhunderts stark an Bedeutung eingebüßt (vgl. Beckert 1997). Zwar haben marxistische Ansätze, einschließlich der ersten Generation der Frankfurter Schule, und Pierre Bourdieu in der Nachkriegszeit gesellschaftliche Dynamiken und die Prägung sozialer Beziehungen hauptsächlich aus ökonomischen Strukturzusammenhängen erklärt. Doch insgesamt lässt sich in der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts eine Entwicklung in der soziologischen Theorie erkennen, bei der die Ökonomie an Bedeutung verliert. Dies betrifft zum einen die Stellung wirtschaftlicher Prozesse für die Erklärung gesellschaftlicher Dynamiken und zum

anderen das Interesse an der detaillierten Auseinandersetzung mit dem Thema Wirtschaft. Am folgenreichsten für die veränderte Wahrnehmung der Ökonomie waren zweifellos funktionalistische Differenzierungstheorien, die einen Primat der Ökonomie für die Gesellschaftsentwicklung gerade ausschlossen. Eine zentrale Bedeutung kommt hierbei der von Talcott Parsons vorgeschlagenen Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Wirtschaftswissenschaften zu (Beckert 2002a, Hodgson 2008). Beispiele für das geringe Interesse an der Auseinandersetzung mit der Funktionsweise der Ökonomie sind die Gesellschaftstheorie von Jürgen Habermas, der seine Beschreibung der Ökonomie von Talcott Parsons und Niklas Luhmann übernimmt, und die Arbeiten von Anthony Giddens, der, außer in den frühen historischen makrosoziologischen Arbeiten, sich kaum mit der Funktionsweise der Wirtschaft beschäftigt.⁴

Vor diesem Hintergrund werde ich in diesem Artikel zwei miteinander verbundenen Fragestellungen nachgehen. Im ersten Teil werde ich darlegen, weshalb eine Konzeption gesellschaftlicher Entwicklung den Ausgangspunkt der Dynamik moderner Gesellschaften in der Funktionsweise der kapitalistischen Ökonomie lokalisieren sollte. Dabei werde ich zeigen, dass ein solcher Ansatz nicht zu einem ökonomischen Reduktionismus führt, solange er die konkrete institutionelle Ausgestaltung der Ökonomie aus konflikttheoretischer Perspektive als Resultat sozialer und politischer Kämpfe versteht. Im zweiten Teil des Artikels werde ich zeigen, welche Konsequenzen sich aus der im ersten Teil dargelegten Herangehensweise für die wirtschaftssoziologische Forschung ergeben. Diese muss, so die These, die Einbettung wirtschaftlichen Handelns sehr viel stärker in den systematischen Zusammenhang historischer Entwicklungsprozesse stellen und auf dieser Grundlage die Entwicklung der spezifischen Formen der Einbettung aus den Konflikten im Feld der Wirtschaft verstehend erklären.

1. Die Ökonomie als paradigmatischer Ausgangspunkt der Gesellschaftstheorie

Aus der Perspektive einer Vielzahl von Gesellschaftstheorien erscheint es zunächst wenig plausibel, der Ökonomie paradigmatische Bedeutung im

(2008) charakterisiert dies zutreffend als „subversiven Funktionalismus“. Blickt man etwas weiter zurück, so lässt sich auch die industriesoziologische Forschung der siebziger und achtziger Jahre in dem Sinn als gesellschaftstheoretisch inspiriert betrachten, als die Konflikte zwischen Kapital und Arbeit in industriellen Beziehungen – ob zutreffend oder nicht – als Quelle der Dynamik sozialer Entwicklung und Emanzipation wahrgenommen wurden (Deutschmann 2002).

³ Mit Gesellschaftstheorie meine ich in diesem Artikel nichts weiter als sozialtheoretische Konzeptualisierungen sozialer Ordnung und ihres Wandels. Im Zusammenhang mit der Wirtschaftssoziologie geht es in solchen Konzeptualisierungen darum, die Rolle wirtschaftlicher Funktionszusammenhänge und ihrer Dynamik für die Gesellschaftsentwicklung insgesamt zu erklären. Dies steht im Gegensatz zu einer Wirtschaftssoziologie, die sich im Sinne einer Bindestrichsoziologie auf die soziologische Erklärung des Gegenstandsbereichs „Wirtschaft“ beschränkt.

⁴ Zwar wird in vielen Sozialtheorien auch auf ökonomische Handlungskontexte eingegangen (Coleman, Collins), aber es findet keine umfassende Auseinandersetzung mit der Funktionsweise der kapitalistischen Ökonomie statt.

Verständnis der Strukturen und Dynamiken moderner Gesellschaften zuzubilligen. Insbesondere soziologische Differenzierungstheorien bestreiten gerade den Primat eines bestimmten gesellschaftlichen Funktionssystems vor den übrigen. Sie argumentieren, dass verschiedene Funktionen gleichzeitig erfüllt sein müssen, damit sich gesellschaftliche Ordnung stabilisieren kann. Gesellschaften müssen nicht nur materielle Ressourcen erzeugen, sondern bedürfen genauso zwingend der politischen Steuerung, kulturellen Orientierung, institutioneller Verfahren der Konfliktlösung und der Sozialisation ihrer Mitglieder. Dieser notwendigerweise polyzentrische Charakter moderner Gesellschaften ist am klarsten in der Gesellschaftstheorie von Niklas Luhmann (1984) zum Ausdruck gebracht worden. Nach Luhmann differenzieren sich Gesellschaften in funktionale Teilsysteme, die jeweils selbstreferentiell operieren und füreinander Umwelten bilden, die nur durch Beobachtung im jeweils systemeigenen Code und damit in systemspezifischer Weise zugänglich sind. Kategorisch verneint wird von Luhmann die Möglichkeit einer hierarchischen Ordnung der funktionalen Teilsysteme, bei der ein System die anderen steuern oder in seiner Operationsweise zum Modell für andere gesellschaftliche Teilsysteme werden könnte.

In den siebziger Jahren hatte die Kritik an dieser Verneinung der Prägung moderner Gesellschaften durch eines ihrer Funktionssysteme unterschiedliche Hintergründe: Jürgen Habermas (1971) etwa erkannte darin eine technokratische Sozialtheorie, die Politik auf Sozialtechnologie reduziere und die Chance diskursiver Selbstverständigung der Gesellschaft über ihre Normen und Ziele kategorisch ausschließen müsse. Die Theorie konnte so als Ideologie „entlarvt“ werden, die der Zementierung bestehender gesellschaftlicher Strukturen diene. Einen anderen Akzent setzten sozialdemokratische Steuerungstheorien, die Luhmanns Zurückweisung der Steuerbarkeit moderner Gesellschaften zwar ebenfalls kritisierten, dabei aber von einem Primat des politischen Systems ausgingen, das über rationale und demokratisch legitimierte Planung auch der ökonomischen Strukturen die Gestaltung gesellschaftlicher Ordnung steuern könne (Mayntz/Scharpf 2005).

Der Zusammenhang von Luhmanns Gesellschaftstheorie sowie diesen beiden Linien der Kritik mit realen gesellschaftlichen Erfahrungen ist unübersehbar. Die funktionalistischen Differenzierungstheorien von Parsons und Luhmann reflektieren die modernisierungstheoretische Erwartung einer gegenüber den sozialistischen Gesellschaftsmodellen

in Osteuropa funktional überlegenen Gesellschaftsorganisation (Joas 1992: 326ff.). Die marxistischen Opponenten hatten hingegen die in den sechziger und siebziger Jahren virulenten gesellschaftlichen Protestbewegungen vor Augen und kritisierten vor diesem Erfahrungshintergrund eine Theorie, die kategorial ausschloss, dass sich Funktionssysteme gewissermaßen „von außen“ beeindrucken ließen. Mehr als die Erzeugung eines für die angesprochenen Teilsysteme folgenlosen „Rauschens“ mochte Luhmann den Protestbewegungen nicht zubilligen. Die Steuerungstheorie schließlich hatte ihren Erfahrungshintergrund in einer keynesianisch regulierten Ökonomie. Die über Wettbewerbsmärkte realisierte Eigenlogik kapitalistischer Verwertungsprozesse wurde in der Nachkriegszeit durch politische Vorgaben eng umgrenzt. Märkte waren politisch eingeghegt, was es ermöglichte, die Wirtschaft in starkem Maß auf die Umsetzung politisch artikulierter gesellschaftlicher Ziele und Werte zu verpflichten, ob diese nun Vollbeschäftigung, Ausbau des Sozialstaates oder Humanisierung von Arbeitsprozessen in Betrieben waren. Vor dem Hintergrund dieser politischen Steuerung der Wirtschaft erschien Luhmanns Systemtheorie wenig plausibel.

Dieser Erfahrungshorizont hat sich während der letzten dreißig Jahre radikal verändert. Der „eingebettete Liberalismus“ (Ruggie 1982) der Nachkriegszeit wurde durch eine neoliberale Wirtschaftsorganisation abgelöst (Djelic 2006, Streeck 2008). Von einer Kontrolle von Wettbewerbsmärkten durch politische Interventionen zur Verwirklichung nichtökonomischer Zwecke kann heute immer weniger gesprochen werden. Auch die massiven Staatsinterventionen im Zusammenhang mit der Finanzkrise im Jahr 2008 widersprechen dem zunächst nicht. Denn diese zielen gerade auf den Erhalt von Marktstrukturen in einer akuten Krisensituation und nicht auf ein verändertes Wirtschaftsmodell.⁵

Wettbewerbsmärkte wurden nicht nur zum dominierenden Regulationsmodus bei der Erzeugung und Verteilung ökonomischer Güter, sondern die Wettbewerbslogik dehnte sich auf immer weitere gesellschaftliche Bereiche aus; auch auf solche, die zuvor politisch reguliert waren oder auf Reziprozität beruhten (Sewell 2008: 521).⁶ Märkte steuern

⁵ Darauf, dass sich aus der Krise dennoch möglicherweise Veränderungen in der Ausrichtung der institutionellen Struktur des Wirtschaftssystems ergeben werden, gehe ich am Ende des Artikels kurz ein.

⁶ Das gilt zunächst für Prozesse der Intensivierung von Wettbewerb durch die Globalisierung von Märkten. Es

soziale Austauschprozesse heute in einer viel umfassenderen Weise als vor dreißig Jahren. Weder konnten soziale Protestbewegungen diesen Trend stoppen, noch kann die Politik Wirtschaftsakteure heute noch in nennenswerter Weise auf Ziele verpflichten, die mit ökonomischen Effizienzanforderungen nicht kompatibel sind (Streeck 2008). In den Entwicklungen seit den siebziger Jahren hat sich das ökonomische System von seiner politischen Einhegung emanzipiert und scheint tatsächlich in teilsystemischer Autonomie zu operieren, also genau so, wie es sich ausgehend von Luhmanns Theorie funktionaler Differenzierung verstehen lässt.

1.1 Primat der Ökonomie?

Welche Schlussfolgerungen für die Frage der Stellung der Ökonomie in einer gesellschaftstheoretischen Konzeption lassen sich aus diesen hier nur angerissenen Theorie- und Gesellschaftsentwicklungen ziehen? Ich werde in diesem Abschnitt zum einen zeigen, dass die Dynamik kapitalistischer Gesellschaften vornehmlich aus der Funktionsweise der Ökonomie heraus zu verstehen ist. Zum anderen zeige ich aus konflikttheoretischer Perspektive, wie die historische Variabilität der institutionellen Struktur der Ökonomie aus gesellschaftlichen Auseinandersetzungen um die Regulierung „problematischer Situationen“ verstanden werden kann.

Um zu begründen, weshalb der Ökonomie für die Erklärung gesellschaftlichen Wandels ein Primat zukommt, muss gezeigt werden, dass das ökonomische System die anderen Systeme im Sinne der eigenen Funktionslogik infiltriert. Dass dem möglicherweise so ist, hat Uwe Schimank (2008) jüngst in einer Auseinandersetzung mit der Theorie von Niklas Luhmann gezeigt. Schimank bringt dabei nicht die Regulierung der Ökonomie durch das politische System gegen Luhmann in Anschlag, sondern leitet die herausgehobene Position der Öko-

nomie im Gefüge der funktional differenzierten Teilsysteme aus Luhmanns Theorie selbst her.

Die „herausgehobene Position der Wirtschaft im Interdependenzgefüge der gesellschaftlichen Teilsysteme“ (Schimank 2008: 9) rührt daher, dass die Wirtschaft „die gesamte moderne Gesellschaft mit Geld“ (ebd.) versorgt. Geld ist als symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium sehr viel universeller einsetzbar als die Kommunikationsmedien der anderen Teilsysteme.⁷ „Dieser unvergleichliche Generalisierungsgrad des Geldes verschafft dem Teilsystem, aus dem es her stammt, Möglichkeiten der Infiltration aller anderen Teilsysteme.“ (Schimank 2008: 9) Diese können ihren Geldbedarf zu geringen Anteilen im direkten Austausch mit der Wirtschaft „verdienen“, sind für ihre Geldzuflüsse aber insbesondere auf den Staat und die privaten Haushalte als Geldvermittler angewiesen. Die Wirtschaft übt nun „über das Geldmedium einen Ökonomisierungsdruck auf die anderen gesellschaftlichen Teilsysteme aus, in dem sich der gesamtgesellschaftliche Primat der Wirtschaft manifestiert“ (Schimank 2008: 11). Allein Geld vermittelt „einen Totalzugriff auf Gesellschaft, der zwar nicht ‚regelnd‘, aber als vorhandene beziehungsweise fehlende ‚Energie‘ überall ermöglichend wirkt – oder eben Dinge unmöglich macht“ (Schimank 2008: 12). Diese Bedeutung des Geldes erfordert es, die Dynamik gesellschaftlichen Wandels wesentlich vom ökonomischen System her zu konzeptualisieren.

1. Einerseits beeinflusst die Abhängigkeit der anderen gesellschaftlichen Teilsysteme von der Versorgung mit dem im Wirtschaftssystem „produzierten“ Geld deren Verhalten. Dies führt erstens dazu, dass die anderen Teilsysteme aufgrund ihrer Abhängigkeit von dem in der Wirtschaft produzierten Geld Bedingungen vorhalten müssen, unter denen die Wirtschaft prosperieren kann. Dies schränkt politische Wünsche nach Besteuerung der Wirtschaft ebenso ein wie die Lohnforderungen privater Haushalte als Gegenleistung für die dem Wirtschaftssystem zur Verfügung gestellten Arbeitsleistungen. Weder die Funktionssysteme noch die privaten Haushalte können es sich leisten, die Prosperität des Wirtschaftssystems zu gefährden, da ihre eigene „Energie“ von dessen Produktivität abhängt. Je glaubhafter Firmen mit Abwanderung oder mit „Investitionsstreik“ drohen können, desto wirkungsvoller können die Ansprüche der Beschäftigten und

gilt auch für die Privatisierung von Industrien, die sich vormals in Staatshand befanden, wie die Telekommunikation und Teile des Gesundheitswesens. Es gilt des Weiteren für die Einführung von Wettbewerb und „Quasimärkten“ in gesellschaftlichen Bereichen, die zuvor nicht kommodifiziert waren. Die neuen Steuerungsformen von Universitäten und des Gesundheitssystems sind Beispiele hierfür (LeGalès/Scott 2008), ebenso wie Märkte für Verschmutzungsrechte (Fourcade 2004). Es gilt schließlich bei der Substituierung von Reziprozitätsbeziehungen, vornehmlich im familiären Bereich, durch Dienstleistungen in der Kinder- oder Altenbetreuung und anderen häuslichen Dienstleistungen, die am Markt zu kaufen sind.

⁷ Für die herausgehobene Bedeutung des Geldmediums für die Entwicklung kapitalistischer Gesellschaften siehe auch Deutschmann (1999) und Paul (2004).

des Staates eingegrenzt werden. Claus Offe (2006) hat hierfür den treffenden Begriff der „Zweitschlagskapazität“ der Wirtschaft geprägt, die sich einer wirkungsvollen Kontrolle durch Drohung mit Vergeltung entziehen kann. Der Eindämmung der Externalisierung der von Unternehmen verursachten Kosten sind durch diese Macht des Wirtschaftssystems Grenzen gesetzt. Die Abhängigkeit der privaten Haushalte und der anderen gesellschaftlichen Funktionssysteme von der Reichtumsproduktion der Wirtschaft bringt diese in die Umlaufbahn der Ökonomie. Besonders eindrucksvoll zeigt sich dies in der derzeitigen Finanzkrise, in der Banken Hunderte Milliarden Euro Garantien und Zuwendungen erhalten, mit der simplen Begründung, dass der Zusammenbruch des Bankensystems noch viel schlimmere Folgen hätte. Zweitens führt die Knappheit der den Teilsystemen zur Verfügung stehenden Geldressourcen dazu, dass diese ihre Entscheidungen selbst unter den Imperativen einer ökonomischen Handlungslogik treffen (Schimank 2008: 12ff.). Je stärker die vorhandenen Mittel als knapp wahrgenommen werden, desto stärker ist der Ökonomisierungs- beziehungsweise Kommodifizierungsdruck in den Teilsystemen.

2. Andererseits ist im ökonomischen System ein „strukturelle[r] Zwang zur Dynamik und Innovation“ (Deutschmann 2008: 8) angelegt, der zur ständigen Suche nach neuen Investitions- und Gewinnchancen zwingt und zur Aufgabe von Produkten und Verfahren, die nicht mehr gewinnbringend hergestellt bzw. angewandt werden können. Diese kapitalismusimmanente Virulenz „schöpferischer Zerstörung“ (Schumpeter) führt zu einer Dynamik fortwährender Umwälzung der Strukturen und Prozesse im Wirtschaftssystem und im Konsumverhalten, die insgesamt gesellschaftsprägend ist. Der strukturelle Zwang zu Innovationen führt nämlich zur „konkurrenzlastigen Wahrnehmung sozialer Beziehungen [–] Unternehmer konkurrieren um Marktanteile, Arbeitnehmer um betrieblichen und sozialen Aufstieg, Konsumenten um überlegene Selbstinszenierung durch „symbolischen Konsum““ (Deutschmann 2008: 8) – und setzt damit eine Überbietungslogik in Gang, die zur ständigen Bewegung bestehender Sozialstrukturen führt. Diese Dynamik ist einerseits Grundlage von Produktivitätssteigerungen und Wohlstandsgewinnen, prägt aber zugleich die gesellschaftlichen Lebensverhältnisse durch ökonomische Anforderungen und Leitbilder. Beschäftigung hängt von der Möglichkeit ihrer gewinnbringenden Verwendung im Produktionsprozess ab, wodurch materielle Lebensbedingungen an konjunkturelle Fluktuationen und

strukturelle Veränderungen des Wirtschaftssystems gekoppelt sind. Ganze Regionen verändern sich mit der Nachfrage nach Gütern oder deren Ausbleiben, mit Preisänderungen oder dem Auftreten neuer Wettbewerber in globalisierten Märkten. Außerdem geht vom sich ständig neu konfigurierenden Konsumverhalten ein permanenter Wandel symbolischer Zuschreibung von Werten und Zugehörigkeiten aus. Insofern sind die Umwälzungen im Wirtschaftssystem wegen ihrer Verbindung mit anderen gesellschaftlichen Teilsystemen immer auch gesellschaftliche Umwälzungen: „Nicht nur die Struktur der Produkt- und Arbeitsmärkte verändert sich, sondern auch die Management- und Ausbildungssysteme, Erziehungsinstitutionen sowie die öffentliche Infrastruktur; neue politische Konflikte und soziale Bewegungen entstehen“ (Deutschmann 2008: 11).

Das ökonomische System ist aufgrund der Bereitstellung von Geld für die privaten Haushalte – vermittelt über die Verfügbarmachung von Arbeitsplätzen – und für die anderen Teilsysteme – vermittelt über den Staat – sowie des ihm inhärenten Zwangs zu ständiger Umwälzung gesellschaftsprägend. Die dynamischen Veränderungsprozesse des Wirtschaftssystems und die diesem System eigene Logik der Bewertung übertragen sich auf die Gesellschaft insgesamt. Aus dieser prägenden Kraft des Wirtschaftssystems leitet sich der gesellschaftstheoretische Primat der Ökonomie für die Erklärung der Dynamik gesellschaftlicher Ordnungsprozesse her.

1.2 Die Widerständigkeit der Gesellschaft

Eine so stark von der Funktionsweise des kapitalistischen Wirtschaftssystems her aufgebaute gesellschaftstheoretische Konzeption läuft zugleich Gefahr, zu einem „ökonomischen Monismus“ (Habermas 1981: 504) zu führen, dem zufolge gesellschaftliche Prozesse als ökonomisch determiniert betrachtet würden. Ein solches Verständnis wäre jedoch verfehlt, da es fälschlich von der Möglichkeit der Subsumierung sämtlicher Lebensbereiche unter die ökonomische Systemlogik ausginge. Ich möchte hier zeigen, dass genau dies unmöglich ist und eine Erklärung gesellschaftlicher Entwicklung gerade an dem konflikthaften Verhältnis zwischen ökonomischer Verwertungslogik und der moralischen sowie politischen Konstitution gesellschaftlicher Ordnung ansetzen muss.

Wie aber lässt sich eine solche Auffassung begründen? Zunächst wäre naheliegend, die Grenzen der

Determination gesellschaftlicher Lebensbereiche durch das Wirtschaftssystem funktionalistisch zu begründen: Die Abhängigkeit anderer gesellschaftlicher Teilsysteme von den durch die Wirtschaft zur Verfügung gestellten Ressourcen ist nämlich keineswegs einseitig. So sehr das Rechtssystem Geld benötigt, so sehr ist die Wirtschaft auf einen funktionierenden Rechtsstaat angewiesen. So sehr Schulen und Universitäten Finanzressourcen bedürfen, so sehr sind Unternehmen auf gut ausgebildete Mitarbeiter angewiesen. So sehr Haushalte auf Einkommensströme angewiesen sind, so sehr hängt die Prosperität der Wirtschaft von der kaufkräftigen Nachfrage durch Konsumenten ab. Es scheint also so, als würde die wechselseitige funktionale Abhängigkeit der unterschiedlichen Teilsysteme bereits dafür „sorgen“, dass die „Eigengesetzlichkeit“ (Weber [1920] 1988: 544) der jeweils anderen Sphären gewahrt bleibt.

So zutreffend diese Beschreibung der Polykontextualität moderner Gesellschaften sein mag: Zur Erklärung des Zustandekommens wirtschaftlicher Ordnung trägt die Feststellung funktionaler Voraussetzungen nichts bei. Die funktionalen Anforderungen erklären noch nicht ihre Erfüllung; und es lassen sich eine Vielzahl Argumente anführen, weshalb die Akteure des Wirtschaftssystems nicht in der Lage sein können, die eigenen systemischen Bestandsvoraussetzungen aus der Einsicht in ihre Notwendigkeit zu kreieren – etwa aufgrund mangelnder Spezifität funktionaler Anforderungen sowie von Problemen kollektiven Handelns.⁸

Gesellschaftliche Ordnungen können jedoch aus einer konflikttheoretischen Perspektive als institutionell strukturierte moralische und politische Handlungszusammenhänge verstanden werden, die sich

gegen Anforderungen aus dem Wirtschaftssystem widerständig verhalten, die unvereinbar sind mit den materiellen und ideellen Interessen ihrer organisationsfähigen Akteure. Zwischen der auf Wettbewerb beruhenden Effizienzlogik des ökonomischen Systems und den Wertorientierungen der Akteure, Interessenkonstellationen und institutionellen Strukturen anderer Teilsysteme kommt es zu Friktionen, die zu sozialen und politischen Konflikten führen, in denen Akteure Institutionen der Regulation des Wirtschaftssystems so zu gestalten versuchen, dass sie ihren materiellen und ideellen Interessen entsprechen (Beckert 2009, Boltanski/Chiapello 2003: 68ff.). Daher lässt sich die institutionelle Gestaltung der Ökonomie nicht schlicht als Anpassung an ökonomische Anforderungen verstehen. Obwohl die Dynamik kapitalistischer Gesellschaften in der Operationsweise der geldgesteuerten Ökonomie ihren Ausgang nimmt, werden Marktprinzipien durch politische und soziale Auseinandersetzungen institutionell eingegrenzt. Dies geschieht in unterschiedlichem Ausmaß und verschiedener Form und bringt so jeweils historisch spezifische Formen kapitalistischer Ökonomien hervor. Der konflikttheoretisch eingeführte Zusammenhang zwischen der inhärenten Prägungskraft der geldgesteuerten Ökonomie und der sich dagegen artikulierenden Widerständigkeit ermöglicht es, die Entwicklung ökonomischer und sozialer Ordnung aus dem Zusammenspiel von systemischer Dynamik und politischen und kulturellen Handlungskontexten zu analysieren.

Diese Konzeption stützt sich insbesondere auf Karl Polanyi ([1944] 1978), der anhand der Entwicklung des britischen Kapitalismus im achtzehnten und neunzehnten Jahrhundert die zunehmende Ausbreitung des Marktmechanismus beobachtete. Polanyi meinte, dass im frühen britischen Kapitalismus sämtliche soziale Lebensbereiche unter die Imperative der kapitalistischen Marktlogik subsumiert worden seien. „Marktgemeinschaft“ meint für Polanyi, dass der Markt nicht mehr ein sozial eingegerter, von anderen Sozialbeziehungen separierter Raum für den Tausch von Gütern ist, sondern die Gesellschaft insgesamt so dominiert, dass die Menschen letztlich zu einem Anhängsel des Marktes werden. Die Ausbreitung unregulierter Märkte und ihre Ausweitung auch auf Landeigentum und die menschliche Arbeitskraft bedeute, „die Gesellschaftssubstanz schlechthin den Gesetzen des Marktes unterzuordnen“ (Polanyi [1944] 1978: 106). Doch diese Entwicklung erzeugte zugleich eine Gegenbewegung als Reaktion auf die durch die Marktsteuerung verursachten sozialen Verwerfungen

⁸ Zwar bedarf es rechtsstaatlicher Sicherheit, doch warum so viel Geld dafür ausgeben? Reicht nicht auch ein viel kleinerer Polizei- und Gerichtsapparat, womit staatliche Ausgaben und, aus der Perspektive des Wirtschaftssystems, Steuerabgaben gesenkt werden können? Die Produktion von Gütern bedarf qualifizierter Mitarbeiter. Doch anstatt in ihre Ausbildung zu investieren, finden Unternehmen diese möglicherweise woanders und verlagern ihre Produktion entsprechend oder beschäftigen Einwanderer aus Ländern, die zuvor deren Ausbildung bezahlt haben. Gewinne können nur erwirtschaftet werden, wenn es kaufkräftige Nachfrage gibt, doch wird allein deshalb kein Unternehmer seinen Mitarbeitern höhere Löhne zahlen. Der Effekt würde für ihn verpuffen, da die Nachfrage ohnehin nicht von den eigenen Mitarbeitern kommt. Makroökonomisch kann Nachfrage auch durch hohe Exporte oder durch die Verschuldung der Konsumenten – die USA sind hierfür ein Beispiel –, also gerade nicht durch höhere Löhne, erreicht werden.

gen. Der Marktmechanismus wurde institutionell eingegrenzt, indem (staatliche) Redistribution sowie Reziprozität als nicht marktförmige Mechanismen zur Verteilung von Gütern gestärkt wurden. Polanyi verwendet für diesen Prozess den Begriff „double movement“. Anstatt funktionalistisch von den Bestandsvoraussetzungen des ökonomischen Systems oder der gesellschaftlichen Ordnung her zu argumentieren, ist seine Konzeption handlungs- und konflikttheoretisch angelegt: Er erkennt die Ursache für die Gegenbewegung in den Interessen und der politischen Handlungsfähigkeit der Akteure.

Die Verletzung moralischer Standards und die Deprivation von Teilen der Bevölkerung motiviert den gesellschaftlichen Protest, der als Gegenkraft der Subsumierung sämtlicher Handlungskontexte unter Marktprinzipien entgegenwirkt. Dabei findet dieser Protest vor dem Hintergrund bestehender Institutionen sowie sozialer und kultureller Strukturen statt, durch die der Handlungsraum der Akteure immer schon in historisch spezifischer Weise strukturiert ist. Das Wirtschaftssystem ist insofern immer Teil der institutionellen und moralischen Ordnung der Gesellschaft.⁹ Diese Verbindung von wirtschaftlichen Strukturen und gesellschaftlichen Wertsphären realisiert sich über soziale und politische Konflikte, in denen um konkrete Formen der Ausgestaltung des Wirtschaftssystems vor dem Hintergrund von Effizienzanforderungen, politischer Macht und Vorstellungen sozialer Gerechtigkeit, Fairness, Gleichheit, Sicherheit und Freiheit gerungen wird. In diesen Kämpfen wird eine Struktur der Ökonomie institutionalisiert, die nicht allein in Effizienzanforderungen aufgeht, sondern umfassendere Werte- und Interessenkontexte enthält, und damit die ökonomische Funktionslogik begrenzt, zugleich aber auch Märkte erst ermöglicht. Denn einerseits ist die notwendige Lösung intrasystemischer kollektiver Handlungsprobleme – insbesondere die Notwendigkeit kooperativen Handelns im Markttausch und im Kontext organisationaler Arbeitsteilung, die Bereitstellung von Kollektivgütern und die Verhinderung kurzfristiger Strategien der Nutzenmaximierung durch Trittbrettfahrer – auf „beneficial constraints“ (Streeck 1997), also auf solidarische Handlungsorientierungen und politisch regulierte Begrenzungen des Wettbewerbs angewiesen. Andererseits beruht die Stabilität der Organisation

des Wirtschaftssystems auf sozialer Legitimation, die nur erlangt wird, wenn neben wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit auch „moralische Unterstützung“ (Offe 1996) generiert und damit System- und Sozialintegration (Lockwood 1970) ermöglicht werden. In einer anderen Begrifflichkeit ließe sich von einer Organisation der Wirtschaft sprechen, in der die Akteure „Anerkennung“ finden (Honneth [1992] 2003, Vosswinkel 2008).

Die beschriebene Widerständigkeit artikuliert sich sowohl in Arbeitsorganisationen, wo sie etwa durch Gewerkschaften und Betriebsräte institutionalisiert ist, im Nachfrageverhalten von Konsumenten auf Märkten, die in ihren Kaufentscheidungen moralische Handlungsorientierungen einfließen lassen, als auch in Form staatlicher Regulation der Wirtschaft. Im öffentlichen Diskurs lässt sich diese Widerständigkeit bei Standortverlagerungen oder Schließungen von Unternehmen, bei der Diskussion um Mindestlöhne, bei der Skandalisierung unternehmerischen Handelns im Fall der Verletzung ethischer Normen durch unwürdige Arbeitsbedingungen an den Produktionsstandorten oder der Externalisierung von Kosten im Umweltbereich sowie in Widerständen gegen die Reform sozialstaatlicher Sicherung und anhand der Aktivitäten von Antiglobalisierungsbewegungen beobachten. Auch hier liefert die gegenwärtige Finanzkrise interessantes Anschauungsmaterial, etwa in Form des öffentlichen Protests gegen Bonizahlungen an Bankmanager, deren Institute mit Milliardenbeträgen gestützt werden. Die Widerständigkeit artikuliert sich in politischen und sozialen Konflikten und verdichtet sich zu Regulationen des Wirtschaftssystems, indem institutionelle Strukturen geschaffen oder bestehende Institutionen verteidigt werden, mit denen die ökonomische Logik von Wettbewerbsmärkten begrenzt wird. Zum Teil geschieht dies auch durch institutionelle Anpassungen im Prozess der Implementierung von Politiken, die lokal übersetzt werden müssen, und durch die Entkopplung von Rhetorik und tatsächlicher Implementierung (Czariawska/Sévon 1996, Djelic 2006: 73, 2008). Dies ist ein offener Prozess, bei dem die institutionelle Absicherung nichtökonomischer Wertorientierungen und Interessen keinesfalls sichergestellt ist; denn ist die konkrete institutionelle Gestalt von Märkten das Resultat von sozialen Konflikten, so gilt zugleich, dass deren Ausgang von den jeweiligen gesellschaftlichen Machtkonfigurationen, aber auch kulturellen Strukturen und bestehenden institutionellen Regulationen abhängt. Gesellschaftlicher Wandel ist insofern nicht ökonomisch determiniert. Vielmehr formt sich die Gestalt der

⁹ Insofern ist das Wirtschaftssystem, anders als etwa in der Gesellschaftstheorie von Jürgen Habermas postuliert, eben kein „sittlich neutralisiertes Handlungssystem“ (Habermas 1981: 265). Vgl. ausführlich zu Habermas' Konzeptualisierung der Ökonomie Beckert (1991).

Wirtschaft in Auseinandersetzungen um deren Regulierung, wodurch die Polykontextualität gesellschaftlicher Ordnung in kontingenter Weise aufrechterhalten bleibt.

2. Eine gesellschaftstheoretisch ausgerichtete Wirtschaftssoziologie

Ziel der bisherigen Ausführungen war es zu begründen, warum Erklärungen der sozialen Dynamik kapitalistischer Gesellschaften bei der Funktionsweise des Wirtschaftssystems ansetzen sollten. Was aber bedeutet es für die wirtschaftssoziologische Forschung, wenn diese zum theoretischen Verständnis von Gesellschaftsentwicklung beitragen soll? Allgemeiner Untersuchungsgegenstand der Wirtschaftssoziologie ist die Verknüpfung wirtschaftlichen Handelns mit den sozialen Kontexten, in denen dieses Handeln stattfindet (Dobbin 2004). Indem wirtschaftssoziologische Forschung den Zusammenhang zwischen Handeln und den im Feld der Wirtschaft vorherrschenden sozialen Strukturen in den Mittelpunkt rückt, werden Wirtschaftsordnungen als „explicitly moral projects, saturated with normativity“ (Fourcade/Healy 2007: 22) erkennbar.¹⁰ Dies unterscheidet die Wirtschaftssoziologie von solchen ökonomischen Ansätzen, einschließlich der ökonomischen Institutionentheorie, die die Ordnung der Wirtschaft als spontanes und effizientes Resultat der an ihrem Eigennutz orientiert handelnden Akteure auffassen (Hayek 1973, Williamson 1975, 1985).

Die meisten empirischen Forschungen in der neuen Wirtschaftssoziologie sind so angelegt, dass sie anhand eines konkreten Untersuchungsgegenstandes

die Verknüpfungen zwischen wirtschaftlicher Organisation und den je spezifischen sozialen Kontexten aufzeigen. In diesem Sinn sind „alle Ökonomien eingebettet“ (Barber 1995). Einen Beitrag zum theoretischen Verständnis von Gesellschaftsentwicklung leistet die Wirtschaftssoziologie aber erst dann, wenn sie die jeweilige Kontextualisierung wirtschaftlichen Handelns selbst zum Untersuchungsgegenstand macht, indem sie sich mit der historischen Entwicklung der Einbettung wirtschaftlichen Handelns befasst und deren Form aus den jeweiligen strukturellen Bedingungen sowie den Auseinandersetzungen um die Institutionalisierung wirtschaftlicher Konfigurationen erklärt. Erst die Erklärung der historischen Konkretion und Varianz der Einbettung wirtschaftlichen Handelns, so die hier verfolgte These, verknüpft die Untersuchung der Kontextualisierung der Wirtschaft mit einer Gesamtperspektive auf gesellschaftliche Entwicklung. An dieser Stelle können lediglich einige Grundlagen für eine so angelegte analytische Perspektive kurz skizziert werden.

2.1 Koordinationsprobleme, Verteilung und Einbettungsformen

Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass die Strukturierung des wirtschaftlichen Handlungsraums durch institutionelle Regeln, soziale Netzwerke und kognitive beziehungsweise normative Leitbilder zum einen die Lösung zentraler Koordinationsprobleme wirtschaftlichen Handelns ermöglicht und zum anderen dadurch die Verteilung wirtschaftlichen Reichtums reguliert wird (Beckert 2007, 2009).

Erst die Lösung der im Markttausch zentralen Koordinationsprobleme des Wettbewerbs, der Kooperation und der Wertfindung (ausführlich dazu: Beckert 2007) ermöglicht das Entstehen reproduzierbarer Rollenstrukturen und damit: stabiler Märkte (Fligstein 2001, White 1981). Versteht man die Einbettung wirtschaftlichen Handelns im Zusammenhang mit der Ungewissheit von Handlungssituationen (Beckert 1996, 1997), lässt sich die Umgestaltung von Einbettungsformen aus dem Entstehen neuer Unsicherheiten durch politische, sozialstrukturelle, technische und kulturelle Entwicklungen begreifen. Veränderungen der Handlungssituation bringen neue Räume der Ungewissheit hervor, durch welche die Situation „problematisch“ wird. Einerseits entstehen neue Gewinnmöglichkeiten für einige Marktakteure, mit denen sie Verteilungssituationen zu ihren Gunsten verändern können. Zugleich entstehen für andere Akteure neue Risiken. Hieraus

¹⁰ Besondere Aufmerksamkeit erfährt dieser Zusammenhang von wirtschaftlichem Handeln und der Pluralität von Wertformen in der Theorie der Konventionen (Boltanski/Thévenot 2006). Die Unterscheidung zwischen Rechtfertigungsordnungen verweist darauf, dass Handlungskoordination in der Ökonomie auf dem Zusammenspiel verschiedener Grammatiken der Handlungsbegründung beruht. Boltanski und Thévenot (2006) haben insgesamt sechs Rechtfertigungsordnungen unterschieden, die jeweils Prinzipien der Bewertung zum Ausdruck bringen und alle in dem Handlungsraum der Ökonomie zur Anwendung kommen. „Konventionen sind die zunächst situativ zur Verfügung stehenden ‚Handlungsgrammatiken‘ für die zu koordinierende Interaktion sowie ‚Evaluationsrahmen‘ für die Bewertung von Objekten und Personen“ (Diaz-Bone 2008: 5). In wirtschaftlichen Austauschbeziehungen werden Konventionen situativ interpretiert und dabei auch verändert, sodass Konventionen und Handlungen sich wechselseitig konstituieren.

folgen Auseinandersetzungen um neue Formen der Einbettung der Wirtschaft. Zugleich lassen die Veränderungen die Koordinationsprobleme des Wettbewerbs, der Kooperation und der Wertfindung erneut aufbrechen, worauf die Akteure ebenfalls mit Aktivitäten zu neuer Regulierung reagieren (Beckert 2007). Dies aber macht eine historische Perspektive auf Formen der Einbettung notwendig, die auf das systematische Verstehen und Erklären der Entwicklungsdynamiken der Einbettung der Wirtschaft aus konflikttheoretischer Perspektive zielt. Ich möchte dies beispielhaft für die drei unterschiedenen Koordinationsprobleme darlegen.

1. Ein wichtiges Beispiel für die Entstehung neuer Unsicherheiten im Bereich des Wettbewerbs, die mit der Durchsetzung der kapitalistischen Wirtschaftsform einhergeht, ist die Institutionalisierung von Arbeit als Lohnarbeit. Karl Polanyi ([1944] 1978) hatte, wie vor ihm schon Adam Smith und Karl Marx, auf den besonderen Charakter der „Ware Arbeitskraft“ verwiesen, indem er diese als eine „fiktive Ware“ charakterisierte, die untrennbar mit dem menschlichen Leben selbst verbunden sei. Daraus ergeben sich spezifische Eigenschaften dieser „Ware“. Weder ist Arbeit unbegrenzt mobil, noch kann sie ohne weitere Vorkehrungen „ungeutzt“ gelassen werden, da das fehlende Einkommen zur Deprivation des Trägers der Ware führen würde. Die marktliche Organisation der Arbeit führt zur Exponierung der Arbeiter und ihrer Familien gegenüber den Unwägbarkeiten der Marktnachfrage. Die Abfederung von Arbeitsmarktrisiken durch Arbeitsschutzrechte, die Kartellierung des Arbeitsangebots durch Kollektivverhandlungen und auch die Einführung sozialer Sicherungssysteme sind als Reaktionen auf eine für die kapitalistische Wirtschaft spezifische Form der Ungewissheit zu verstehen. Zugleich sind die jeweiligen institutionellen Regime zwischen Ländern verschieden und verändern sich im historischen Verlauf. Diese Differenzen der institutionellen Regulierung von Wettbewerb und deren Entwicklung lassen sich nur aus den Kräftekonstellationen zwischen den beteiligten Akteuren und den jeweils bestehenden sozialen, politischen und kulturellen Strukturen erklären.

Die systematische Untersuchung der historischen Entwicklung der Regulierung von Wettbewerb und der Unterschiede zwischen nationalen Regulationsregimen ist selbstverständlich nicht auf Arbeitsmärkte beschränkt, sondern umfasst sämtliche Produktmärkte und auch Finanzmärkte. Dabei lassen sich Konfigurationen der sozialen Einbettung von Märkten historisch abgrenzen. „This view of markets as historically contingent constructions allows

for a multiplicity of market regimes with different types of social relations, strategizing interactions, control conceptions and formal institutions“ (Quack 2009: 4).

2. Die mit dem Austausch von Waren verbundenen sozialen Risiken, die aus der möglichen Defektion eines Tauschpartners entstehen, konstituieren ein weiteres Koordinationsproblem. Auch dieses Problem lässt sich in historischer Perspektive beschreiben, wodurch gesellschaftliche Entwicklungsprozesse sichtbar werden. Die kapitalistische Wirtschaftsform ist durch einen (diskontinuierlichen) Prozess der Ausweitung von Marktbeziehungen charakterisiert, daher müssen arbeitsteilige Prozesse über immer größere soziale und geografische Distanzen integriert werden. Die größere Distanz der Akteure hat zur Folge, dass die Erwartungssicherheit der Tauschpartner abnimmt; sie bedeutet mehr Unsicherheit für die Vertragspartner, wodurch sich Kooperationsprobleme neu stellen. Die historische Betrachtung lässt hier systematische Veränderungen von Formen der Einbettung wirtschaftlichen Handelns erkennen. Das zur Integration der Tauschbeziehungen notwendige Vertrauen zwischen den Vertragspartnern baut in der Entwicklung des modernen Kapitalismus weniger auf kommunitären oder familiären Netzwerken mit ihren Sanktionsmöglichkeiten oder auf einem geteilten Wertesystem auf, wie es zum Beispiel Max Weber ([1920] 1984) noch in seinem Aufsatz über protestantische Sekten in Amerika beschrieb. Stattdessen sind in zunehmendem Maße abstrakte Expertensysteme und performative Leistungen von Akteuren an Zugangspunkten Grundlage von Vertrauen im Wirtschaftssystem (Beckert 2002b, Giddens 1990).

Einen Einblick in solche strukturellen Veränderungen der institutionellen Grundlagen wirtschaftlichen Handelns als Reaktion auf sich ausweitende Ungewissheit gibt Lynne Zucker (1986) in einer historischen Analyse der amerikanischen Wirtschaft. Zucker zeigt, wie sich im späten neunzehnten Jahrhundert durch die Entstehung eines nationalen Marktes, starker interner Migrationsbewegungen und kulturell immer heterogener werdender Einwanderergruppen völlig neue Kooperationsprobleme für die Wirtschaftsakteure ergaben. Die entstehende Unsicherheit führte zu einer für die Akteure problematischen Situation, auf die mit der Etablierung neuer Strukturen der Einbettung wirtschaftlicher Transaktionen reagiert wurde. War Vertrauen in den Wirtschaftsbeziehungen in den USA in der Mitte des neunzehnten Jahrhunderts vornehmlich auf Personen gegründet, so bildeten sich als Reaktion auf die Entstehung eines nationalen Marktes

und der zunehmenden kulturellen Heterogenität der Bevölkerung sowie deren interner Mobilität immer mehr formale institutionelle Strukturen heraus, mit denen Vertrauen als Systemvertrauen verankert wurde. Diese Prozesse lassen sich in ihrer historischen Genese als Auseinandersetzungen um die Einbettung von Märkten untersuchen.¹¹

Gegenwärtig lässt sich ein vergleichbarer Prozess der Ausweitung von Unsicherheit durch die zunehmend transnationale Organisation von Wirtschaftsprozessen beobachten. Da wirtschaftliche Regulierung weiterhin vornehmlich national organisiert ist, entstehen unterschiedliche Handlungshorizonte für die Akteure, aus denen sich Spannungen zwischen wirtschaftlichen Handlungsoptionen und ihrer möglichen Regulierung entwickeln. Beschränkte Möglichkeiten nationalstaatlicher Einbettung transnationaler Märkte lassen neue Regulationsformen mit zum Teil ganz neuen Akteuren entstehen. Standards für den Wettbewerb werden zwischen Firmen in Form freiwilliger Selbstverpflichtungen vereinbart, zivilgesellschaftliche Gruppen setzen Standards durch die Zertifizierung von Produkten (Malets 2009), „epistemische Gemeinschaften“ (Haas 1992) beeinflussen die Wahrnehmung von Handlungsoptionen, normativen Handlungsorientierungen und bestehendem Regulationsbedarf. Diese Einbettung transnationalen wirtschaftlichen Handelns verweist auf neue Formen der Regulierung der Ökonomie (vgl. Djelic/Sahlin-Andersson 2006) als Reaktion auf die durch unterschiedliche Handlungshorizonte von primär nationalstaatlich organisierten politischen Systemen und einem zunehmend global operierenden Wirtschaftssystem entstandene Unsicherheit. Die spezifische Form der neuen regulativen Strukturen zur Lösung der entstehenden Kooperationsprobleme lässt sich aus den sich verändernden strukturellen Bedingungen sowie aus der Kräftekonstellation der beteiligten Akteure erklären.

3. Schließlich lassen sich für das Wertproblem, das dritte angeführte Koordinationsproblem, ähnliche Möglichkeiten der Systematisierung aufzeigen. Wirtschaftsakteure müssen die auf Märkten angebotenen Güter bewerten, damit Nachfrage nach ihnen entstehen kann. Die Bewertung von Gütern steht, wenn sie nicht durch biologische Notwendigkeiten bestimmt ist, im Zusammenhang mit dem kulturellen und sozialen Umfeld.

Beispielhaft deutlich wird diese kulturelle Bedingtheit von Marktnachfrage in den historischen Anfängen des Marktes für Lebensversicherungen in

Amerika, zu dessen Entstehung zunächst die religiös begründete Auffassung umgangen werden musste, wonach Lebensversicherungen unmoralisch seien, weil damit vom Tod einer geliebten Person profitiert werde (Zelizer 1979). Die Frage der Legitimation wirtschaftlichen Austauschs von spezifischen Gütern lässt sich in einer systematischen historischen und gesellschaftsvergleichenden Perspektive untersuchen. Ist etwa eine generelle Tendenz zur Vermarktlichung erkennbar? Wo setzen Gesellschaften systematisch Schranken der Kommodifizierung (Walzer 1983)? Eine solche systematische Untersuchung der Veränderung der Legitimation ökonomischen Tauschs ermöglicht es, Transformationsprozesse der moralischen Verfasstheit von Gesellschaften aufzuzeigen.

Es geht bei dem Wertproblem jedoch nicht nur um die Legitimation der Handelbarkeit bestimmter Güter, sondern auch um die Unterscheidung zwischen Produktqualitäten in einem Markt (Karpik 2007). Auch hier lässt sich versuchen, jenseits der simplen Feststellung der sozialen Einbettung solcher Bewertungen, historische Entwicklungslinien zu identifizieren. Ein Beispiel hierfür ist die zunehmende Anwendung von auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhenden technischen Verfahren zur Beurteilung von Produkten (Drori/Meyer 2006). Diese Verwissenschaftlichung gilt nicht nur für die Bewertung von Rohstoffen, Lebensmitteln oder technischen Produkten, die nach ihren chemischen, physikalischen und technischen Eigenschaften bestimmt werden, sondern auch beispielsweise für die Bewertung von Finanzmarktprodukten. Zum Teil werden Märkte überhaupt erst durch wissenschaftliche Theorien über die Bewertung der auf ihnen gehandelten Güter ermöglicht (MacKenzie/Millo 2003). Zum Zweiten lässt sich eine Tendenz zur Bewertung von Produktqualitäten unter moralischen Kriterien erkennen, also die Wertzuschreibung von Gütern unter ethischen Gesichtspunkten der nachhaltigen Bewirtschaftung natürlicher Ressourcen oder des Schutzes von Menschenrechten (Stehr et al. 2006). Schließlich lässt sich in entwickelten Ökonomien generell eine Bedeutungszunahme vom funktionalen Wert der Produkte losgelöster symbolischer Wertzuschreibungen erkennen (Campbell 1987). Konsum ist in modernen Gesellschaften in hohem Maß durch Statussignale motiviert, die durch den Besitz der erworbenen Güter gesendet werden und die Besitzer sozial positionieren. Auch die Entwicklung der Kategorisierung von Gütern lässt sich in ihrer Genese nur durch die Betrachtung der darum geführten Auseinandersetzungen untersuchen (Callon et al. 2002).

¹¹ Vgl. hierfür z.B. die Arbeit von Hartmut Berghoff (2005) zur Entstehung von „credit rating agencies“.

2.2 Die Historizität wirtschaftssoziologischer Forschung

Die historische Durchsetzung kapitalistischer Wirtschaftsstrukturen und deren Wandel führen zu neuen und sich dynamisch verändernden Quellen von Unsicherheit. Die Ausweitung von Unsicherheit macht ihre Reduktion zugleich zu einer durch soziales Handeln immer wieder zu bewältigenden Aufgabe, deren Ergebnis nicht funktional determiniert ist. Daher kann die Einbettung wirtschaftlichen Handelns unterschiedliche Formen annehmen – und auch misslingen. Aus der Historizität und dem politischen Charakter von Einbettung als Resultat von „Marktkämpfen“ ergibt sich, dass diese nicht innerhalb des Wirtschaftssystems als „rationale“ Lösung von Koordinationsproblemen durch nur von ihrem Eigeninteresse geleiteten Akteuren entsteht, sondern aus bestehenden gesellschaftlichen Ordnungsstrukturen und Kräfteverhältnissen emergiert.

Diese Verknüpfung kann wirtschaftssoziologisch sowohl gesellschaftsvergleichend als auch in ihren historischen Entwicklungslinien untersucht werden.¹² Während die gesellschaftsvergleichende Forschung Varianten des Kapitalismus zu einem bestimmten Zeitpunkt unterscheidet, ist die historische Untersuchung des Kapitalismus an der Dynamik kapitalistischer Wirtschaftsordnungen interessiert. Dabei geht es nicht nur um die Feststellung von Veränderungen als solchen, sondern auch um die Frage, inwieweit die beobachteten Entwicklungen sich in eine theoretische Systematik der Kapitalismusentwicklung einordnen lassen. Am weitesten reicht hier ein Typus historischer Forschung, der versucht, langfristige historische Entwicklungslinien der Einbettung wirtschaftlichen Handelns zu bestimmen.¹³

¹² Die vergleichende Kapitalismusforschung (Hall/Soskice 2001, Hamilton/Biggart 1992) und die vergleichende Wirtschaftssoziologie (Dobbin 1994, Lamont/Thévenot 2000) konzentrieren sich auf länderspezifische Differenzen der Organisation kapitalistischer Ökonomien, die auf kulturelle Unterschiede, Machtdifferenzen und distinkte institutionelle Pfade zurückzuführen sind. Ihre Bedeutung liegt in der Kritik an dem in der ökonomischen Theorie vorherrschenden Bild eines „one best way“ der Strukturierung wirtschaftlicher Handlungsräume und dem Aufzeigen des Zusammenhangs von Einbettungsformen mit den vorherrschenden politischen Kräfteverhältnissen, kulturellen Skripten und institutionellen Pfaden.

¹³ Beispiele hierfür sind Max Webers ([1920] 1984: 9ff.) Befund zunehmender Bürokratisierung und William Sewells (2008: 523) – von Marx inspirierte – Diagnose der Expansion des Kapitalismus in „ever-wider range of

Doch steht infrage, ob sich Entwicklungstrends kapitalistischer Organisation als linearer Prozess beschreiben lassen. Karl Polanyi ([1944] 1978) ging von der Oszillation zwischen Phasen stärkerer Regulierung von Wettbewerbsmärkten und Phasen der Ausdehnung von Ungewissheit durch weniger eingegrenzte Wettbewerbsmärkte aus. Eine solche Konzeption scheint die Entwicklung wirtschaftlicher Ordnungsstrukturen tatsächlich besser zu beschreiben als ein lineares Modell. Die wirtschaftssoziologische Untersuchung muss sich dann auf konkrete Phasen der kapitalistischen Entwicklung beziehen und diese erklären. So lässt sich hier zum Beispiel nach der Erklärung struktureller Wandlungsprozesse von organisierten Ökonomien der Nachkriegszeit hin zu einem „disorganized capitalism“ (Höpner 2007, Offe 1984, Streeck 2009) beziehungsweise der „marketization“ (Djelic 2006) wirtschaftlicher Beziehungen suchen. Warum fand während der letzten dreißig Jahre eine Ausbreitung von Marktlogiken als gesellschaftlicher Steuerungsform statt? Warum verlor das politische System den strukturellen Einfluss auf die Ökonomie, den es im Keynesianismus hatte? Ansätze verweisen sowohl auf krisenhafte Phänomene im organisierten Kapitalismus selbst (Streeck 2009), auf Globalisierungsprozesse (Habermas 1998), als auch auf die ideologischen Umorientierungen von Wirtschaftspolitik und Wirtschaftstheorien seit den Siebzigerjahren mit einer einhergehenden Veränderung von Handlungseinstellungen (Blyth 2002, Fourcade-Gourinchas/Babb 2002, Plehwe 2007). Diese Phase wird möglicherweise derzeit durch die massive systemische Krise des Wirtschaftssystems durchbrochen. Die staatlichen Interventionen dienen zwar zunächst lediglich der Stabilisierung von Märkten und Firmen, doch gehen damit sowohl eine Ausweitung staatlichen Einflusses auf die Wirtschaft als auch kulturelle Neuorientierungen einher, die das Leitbild der Überlegenheit möglichst unbeschränkter Märkte infrage stellen.

Die gesellschaftstheoretische Relevanz einer so verstandenen Wirtschaftssoziologie besteht darin, systematisch Strukturveränderungen der Einbettung wirtschaftlichen Handelns zu identifizieren und diese zu erklären. Damit wird gesellschaftlicher Wandel anhand der Entwicklungsdynamik eines gesellschaftlichen Funktionssystems analysiert und zugleich werden – ausgehend von der These einer hervorgehobenen Position des Wirtschaftssystems für die Gesellschaftsentwicklung – wesentliche Mo-

activities and to ever-greater psychic depths of social existence“.

mente gesellschaftlicher Transformationsprozesse insgesamt erfasst.

3. Schluss

Ausgangspunkt dieses Artikels war die Beobachtung zweier komplementärer Entwicklungen: des Rückgangs des Stellenwerts der Wirtschaft in der Gesellschaftstheorie im Verlauf des zwanzigsten Jahrhunderts und die Beschränkung weiterer Teile wirtschaftssoziologischer Forschung auf den Nachweis der sozialen Kontextualisierung wirtschaftlichen Handelns. Dem stelle ich den Vorschlag einer auf gesellschaftliche Entwicklungsprozesse insgesamt gerichteten Wirtschaftssoziologie entgegen. In den Blick genommen wird damit einerseits die Bedeutung des kapitalistischen Wirtschaftssystems als Motor dynamischer Umwälzungsprozesse sozialer Ordnung: Über den Geld- und den Wettbewerbsmechanismus hat das kapitalistische Wirtschaftssystem eine insgesamt gesellschaftsprägende Bedeutung. Zugleich folgt die Konzeption nicht der Vorstellung einer Ökonomisierung der Gesellschaft. Vielmehr treffen ökonomische Funktionsanforderungen und Interessen auf eine soziale und politische Widerständigkeit, die sich in Auseinandersetzungen in der politischen Öffentlichkeit manifestiert und zu Formen der Einbettung von Wettbewerbsmärkten führt, die sich nicht auf ökonomische Effizianz Anforderungen reduzieren lassen. So wird in den Blick gerückt, wie wirtschaftliches Handeln und wirtschaftliche Institutionen durch vielfältige gesellschaftliche Wertekontexte beeinflusst sind und wie diese Einbettung wirtschaftlichen Handelns auch für die Lösung von Koordinationsproblemen in Tauschbeziehungen selbst unabdingbar ist.

Eine auf Gesellschaftsentwicklung gerichtete wirtschaftssoziologische Forschung leistet über die Erklärung wirtschaftlicher Ordnung aus nicht ökonomischen Voraussetzungen und den politischen sowie sozialen Aushandlungsprozessen im Feld der Wirtschaft hinaus noch zweierlei: Zum einen stellt sie die Untersuchung der Strukturen der Handlungskoordination in wirtschaftlichen Kontexten in einen historischen und gesellschaftsvergleichenden Zusammenhang. Sie stellt sich der Aufgabe, historische Entwicklungslinien der institutionellen, sozialstrukturellen und kulturellen Einbettung des Wirtschaftssystems zu erkennen und in ihrer Genese zu erklären. Insoweit die Strukturierung von Märkten als Resultat politischer Auseinandersetzungen vor dem Hintergrund ideeller und materieller Interessen verstanden wird, ist dies nicht mit

einer geschichtsteleologischen Vorstellung der Entwicklung kapitalistischer Wirtschaftsordnungen verbunden. Zum anderen thematisiert die Wirtschaftssoziologie, wie das Wirtschaftssystem gesellschaftliche Dynamiken erzeugt. Damit ist die Wirtschaftssoziologie nicht einfach eine Bindestrichsoziologie, sondern Teil einer auf die Erklärung von Gesellschaftsentwicklung gerichteten soziologischen Theorie.

Literatur

- Barber, B., 1995: All Economies are „Embedded“: The Career of a Concept, and Beyond. *Social Research* 62: 387–413.
- Beckert, J., 1991: Die Wirtschaft – ein sittlich neutralisiertes Handlungssystem? Zur Konzeptualisierung des Wirtschaftssystems in der Theorie des kommunikativen Handelns. Berlin: unveröffentlichtes Manuskript.
- Beckert, J., 1996: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. *Zeitschrift für Soziologie* 25: 125–146.
- Beckert, J., 1997: Grenzen des Marktes: Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz. Frankfurt a.M.: Campus.
- Beckert, J., 2002a: Interpenetration vs. Einbettung: Talcott Parsons im Licht der neuen Wirtschaftssoziologie. *Berliner Journal für Soziologie* 12: 467–483.
- Beckert, J., 2002b: Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten. *Zeitschrift für Soziologie* 31: 27–43.
- Beckert, J., 2007: Die soziale Ordnung von Märkten. S. 43–62 in: J. Beckert / R. Diaz-Bone / H. Ganßmann (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Beckert, J., 2009: Koordination und Verteilung: Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie. Im Erscheinen in: S. Nissen / G. Vobruba (Hrsg.), *Ökonomie und Sozialstaat in der Transnationalisierung*. Wiesbaden: VS.
- Beckert, J. / Besedovsky, N., 2009: Die Wirtschaft als Thema der Soziologie. Zur Entwicklung wirtschaftssoziologischer Forschung in Deutschland und den USA. In: J. Beckert / C. Deutschmann (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie. Sonderband 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Wiesbaden: VS (im Erscheinen).
- Beckert, J. / Zafirovski, M. (Hrsg.), 2006: *International Encyclopedia of Economic Sociology*. London: Routledge.
- Berghoff, H., 2005: Markterschließung und Risikomanagement. *Vierteljahresschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 92: 141–162.
- Blyth, M., 2002: *Great Transformations: Economic Ideas and Political Change in the Twentieth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boltanski, L. / Chiapello, É., 2003: *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

- Boltanski, L. / Thévenot L., 2006: On Justification: Economic Ideas and Political Change in the Twentieth Century. Cambridge: Cambridge University Press.
- Callon, M. / Méadel, C. / Rabeharisoa, V., 2002: The Economy of Qualities. *Economy and Society* 31: 194–217.
- Campbell, C., 1987: *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*. Oxford: Blackwell.
- Czariawska, B. / Sévon, G. (Hrsg.), 1996: *Translating Organizational Change*. Berlin: de Gruyter.
- Deutschmann, C., 1999: Die Verheißung des absoluten Reichtums: Zur religiösen Natur des Kapitalismus. Frankfurt a.M.: Campus.
- Deutschmann, C., 2002: Postindustrielle Industriesoziologie: Theoretische Grundlagen, Arbeitsverhältnisse und soziale Identitäten. Weinheim: Juventa.
- Deutschmann, C., 2007: Unsicherheit und soziale Einbettung: Konzeptionelle Probleme der Wirtschaftssoziologie. S. 79–93 in: J. Beckert / R. Diaz-Bone / H. Ganßmann (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Deutschmann, C., 2008: *Dynamische Theorien in der Wirtschaftssoziologie*. Tübingen: Unveröffentlichtes Manuskript.
- Diaz-Bone, R., 2008: *Économie des Conventions – ein transdisziplinäres Fundament für die neue empirische Wirtschaftssoziologie*. Berlin: Unveröffentlichtes Manuskript.
- Djelic, M.-L., 2006: Marketization: From Intellectual Agenda to Global Policy-Making. S. 53–73 in: M.-L. Djelic / K. Sahlin-Andersson (Hrsg.), *Transnational Governance: Institutional Dynamics of Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Djelic, M.-L., 2008: Sociological Studies of Diffusion: Is History Relevant? *Socio-Economic Review* 6: 538–557.
- Djelic, M.-L. / Sahlin-Andersson, K., 2006: Introduction: A World of Governance: The Rise of Transnational Regulation. S. 1–28 in: dies. (Hrsg.), *Transnational Governance. Institutional Dynamics of Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dobbin, F., 2004: The Sociological View of the Economy. S. 1–46 in: F. Dobbin (Hrsg.), *The New Economic Sociology: A Reader*. Princeton: Princeton University Press.
- Drori, G.S. / Meyer, J.W., 2006: Scientization: Making a World Safe for Organizing. S. 31–52 in: M.-L. Djelic / K. Sahlin-Andersson (Hrsg.), *Transnational Governance. Institutional Dynamics of Regulation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fligstein, N., 2001: *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Fourcade-Gourinchas, M. / Babb, S.L., 2002: The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries. *American Journal of Sociology* 108: 533–579.
- Fourcade, M., 2004: Price and Prejudice: On the Practical Culture of Economic Theory. University of California Berkeley: unveröffentlichtes Manuskript.
- Fourcade, M., 2007: Theories of Markets and Theories of Society. *American Behavioral Scientist* 50: 1015–1034.
- Fourcade, M. / Healy, K., 2007: Moral Views of Market Society. *Annual Review of Sociology* 33: 285–311.
- Ganßmann, H., 1996: *Geld und Arbeit: Wirtschaftssoziologische Grundlagen einer Theorie der modernen Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Giddens, A., 1990: *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Haas, P.M., 1992: Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination. *International Organization* 46: 1–35.
- Habermas, J., 1971: *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie Was leistet die Systemforschung? Eine Auseinandersetzung mit Niklas Luhmann*. S. 142–290 in: J. Habermas / D. Henrich / N. Luhmann (Hrsg.), *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie – Was leistet die Systemforschung?* Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Habermas, J., 1981: *Theorie des kommunikativen Handelns*. Bd. 2. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Habermas, J., 1998: *Jenseits des Nationalstaats? Bemerkungen zu Folgeproblemen der wirtschaftlichen Globalisierung*. S. 67–84 in: U. Beck (Hrsg.), *Politik der Globalisierung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Hall, P. / Soskice, D., 2001: *Varieties of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hamilton, G.G. / Biggart, N.W., 1992: Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East. S. 181–221 in: M. Granovetter / R. Swedberg (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder, Co.: Westview Press.
- Hayek, F.A. von, 1973: *The Market Order or Catallaxy*. S. 107–132 in: F.A. von Hayek (Hrsg.), *Law, Legislation and Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hodgson, G.M., 2008: Review Essay: Prospects for Economic Sociology. *Philosophy of the Social Sciences* 38: 133–149.
- Honneth, A., 2003 (zuerst 1992): *Kampf um Anerkennung: Zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Höpner, M., 2007: *Coordination and Organization*. MPIfG Discussion Paper 07/12. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Joas, H., 1992: *Die Kreativität des Handelns*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Karpik, L., 2007: *L'Économie des Singularités*. Paris: Galilard.
- Lamont, M. / Thévenot, L., 2000: Introduction: Toward a Renewed Comparative Cultural Sociology. S. 1–22 in: M. Lamont / L. Thévenot (Hrsg.), *Rethinking Comparative Cultural Sociology: Repertoires of Evaluation in France and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LeGalès, P. / Scott, A., 2008: Une Révolution Bureaucratique Britannique? *Autonomie Sans Contrôle ou „Free Markets, More Rules“*. *Revue Française de Sociologie* 49: 301–330.
- Lockwood, D., 1970: Soziale Integration und Systemintegration. S. 124–137 in: W. Zapf (Hrsg.), *Theorien des sozialen Wandels*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Luhmann, N., 1984: *Soziale Systeme*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

- MacKenzie, D. / Millo, Y., 2003: Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology* 109: 107–145.
- Malets, O., 2009: The Impact of Transnational Private Regulation: A Case Study of Forest Certification in Russia. Dissertation. Köln: Universität zu Köln.
- Mayntz, R. / Scharpf, F.W., 2005: Politische Steuerung – Heute? MPIfG Working Paper 05/1. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- Offe, C., 1984: *Disorganized Capitalism: Contemporary Transformations of Work and Politics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Offe, C., 1996: Designing Institutions in East European Transitions. S. 199–226 in: R.E. Goodin (Hrsg.), *The Theory of Institutional Design*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Offe, C., 2006: „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ Erneuter Besuch bei einem alten Thema. Berlin: Unveröffentlichtes Manuskript.
- Quack, S., 2009: Global Markets in Theory and History: Towards a Comparative Analysis. In: J. Beckert / C. Deutschmann (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie*. Sonderband Nr. 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS (im Erscheinen).
- Parsons, T. / Smelser, N., 1984 (zuerst 1956): *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge.
- Paul, A., 2004: *Die Gesellschaft des Geldes: Entwurf einer monetären Theorie der Moderne*. Wiesbaden: VS.
- Plehwe, D., 2007: *The Making of a Comprehensive Transnational Discourse Community: The Mont Pèlerin Society of Neoliberal Intellectuals*. Berlin: WZB.
- Polanyi, K., 1978 (zuerst 1944): *The Great Transformation*. Deutsche Fassung. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Putnam, R.D., 1995: Bowling Alone: America's declining Social Capital. *Journal of Democracy* 6: 65–78.
- Ruggie, J.G., 1982: International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization* 36: 379–415.
- Schimank, U., 2008: *Kapitalistische Gesellschaft – differenzierungstheoretisch konzipiert*. Hagen: Fernuniversität Hagen.
- Sewell, W., 2008: The Temporalities of Capitalism. *Socio-Economic Review* 6: 517–537.
- Smelser, N. / Swedberg, R., (Hrsg.), 2005: *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Stehr, N. / Henning, C. / Weiler, B. (Hrsg.), 2006: *The Moralization of the Markets*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Streeck, W., 1997: Beneficial Constraints: On the Economic Limits of Rational Voluntarism. S. 197–219 in: R. Hollingsworth / R. Boyer (Hrsg.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Streeck, W., 2008: Von der gesteuerten Demokratie zum selbststeuernden Kapitalismus: Die Sozialwissenschaften in der Liberalisierung. Vortrag beim Kolloquium „Sozialwissenschaft als Reformtheorie: Vergangenheit oder Zukunft?“ am MPIfG, Köln.
- Streeck, W., 2009: *Re-Forming Capitalism: Institutional Change in the German Political Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Swedberg, R., 2003: *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Trigilia, C., 2006: Economic Sociology. S. 192–206 in: J. Beckert / M. Zafirovski (Hrsg.), *International Encyclopedia of Economic Sociology*. London: Routledge.
- Uphoff, N., 2000: Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation. S. 215–249 in: P. Dasgupta / I. Seregeldin (Hrsg.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington: World Bank.
- Vosswinkel, St., 2008: Ein anerkennungstheoretischer Ansatz für die Wirtschaftssoziologie. Frankfurt a.M.: unveröffentlichtes Manuskript.
- Walzer, M., 1983: *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books.
- Weber, M., 1984 (zuerst 1920): *Die protestantische Ethik I. Eine Aufsatzsammlung*. 7. Auflage. Hamburg: Gütersloher Taschenbücher.
- Weber, M., 1988 (zuerst 1920): *Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen*. S. 237–573 in: M. Weber (Hrsg.), *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen: Mohr.
- White, H., 1981: Where Do Markets Come from? *American Journal of Sociology* 87: 517–547.
- Williamson, O., 1975: *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- Williamson, O., 1985: *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Zelizer, V., 1979: *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.
- Zelizer, V., 2007: Pasts and Futures of Economic Sociology. *American Behavioral Scientist* 50: 1056–1069.
- Zucker, L., 1986: The Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. S. 53–111 in: B. Staw / L.L. Cummings (Hrsg.), *Research in Organizational Behavior*. Boulder, Co.: JAI.

Autorenvorstellung

Jens Beckert, geb. 1967. Professor für Soziologie und Direktor am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln. Studium der Soziologie und der Betriebswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin und der New School for Social Research in New York. Von 1993–1999 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Soziologie der FU Berlin. Associate Professor für Soziologie an der International University Bremen (2002–2003) und Professor für Gesellschaftstheorie an der Universität Göttingen (2003–2005). Visiting Fellow an der Princeton University (1994–95), dem Center

for European Studies der Harvard University (2001–02) und dem Europäischen Hochschulinstitut Florenz (2007–08).
Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Organisationssoziologie, Soziologische Theorie, Soziologie der Erbschaft.
Wichtigste Publikationen: Unverdientes Vermögen. Soziologie des Erbrechts, Frankfurt und New York, 2004; Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz, Frankfurt und New York, 1997; The Social Order of Markets, in: Theory and Society 38, 2009; Agency, Entrepreneurs, and Institutional Change. The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations, in: Organization Studies 20, 1999; zuletzt in dieser Zeitschrift: Vertrauen und die performative Konstruktion von Märkten (ZfS 31, 2002).